



# La cooperación empresarial como estrategia de futuro

La patronal Cecot presenta su programa "estratègiaCo", que fomentará la alianza entre pymes para que sean más innovadoras y puedan incrementar su competitividad **TEXTO Y FOTO: L.M. ANDRÉS**

**E**l empresario Marcel Prunera, director de Future Companies, entiende que "cooperar" es una manera de "competir", y una tarea no más difícil que "comprar bien o gestionar el personal". Sin embargo, falta el "hábito" para hacerlo y sobre todo "enfrentarnos a cosas a las que no estamos acostumbrados". Prunera participó ayer, exponiendo su caso empresarial, en la presentación del proyecto "estratègiaCo" que la Cecot, a través de la Fundació Cecot Innovació (FCI), ha puesto en marcha para fomentar la cooperación y las alianzas estratégicas entre empresas para que sean innovadoras e incrementen su productividad.

Al acto asistieron, además de Antoni Abad, presidente de la citada patronal, que protagonizó la clausura, Abraham Arcos, director de la FCI; Joan Martí, gerente de dinamización de clústers de Acc16; Jordi Martí, de Altrium Strategic Collaboration, que expuso la situación de la cooperación entre empresas en Catalunya, así como el empresario terrassense Martí Lloveras, que habló del caso de cooperación que ejemplifica Optima Re-

novables. Condujo la sesión Teresa Guix, fundadora de Co-emprèn (ver información inferior), que es la consultora que coordina "estratègiaCO", con la colaboración Altrium y Future Companies. El programa tiene, asimismo, el soporte de Acc16.

## UNA METODOLOGÍA CLARA

Esta iniciativa persigue, como un primer resultado, informar sobre cooperación a siete mil empresas, conseguir que participen cincuenta y obtener un mínimo de diez acuerdos de colaboración entre compañías. "El mundo está cambiando y no podemos ir solos, hemos de colaborar, trabajar en red, en definitiva, sumar para multiplicar", dijo Guix ayer en el acto celebrado en Cecot. "EstratègiaCO" quiere sentar las bases para que las empresas participantes se conozcan e "inicien un proceso de colaboración, evitando el fracaso". Para ello, ya se está trabajando en crear una metodología dirigida específicamente a la pyme que desee afrontar este tipo de procesos.

Tras la presentación del acto, que corrió a cargo de Abraham Arcos, intervino Joan Martí, de Acc16, agencia de

## Apuesta por la creatividad

> El emprendimiento, uno de los tres ejes con que Co-emprèn, consultora que coordina el programa de Cecot, plantea su servicio a las empresas, propone fomentar la cooperación entre empresas incluso de sectores distintos. "Se trata de generar dinámicas de creatividad y generar nuevos productos y servicios", explica la fundadora de esta consultora. Estas dinámicas se llevan a cabo mediante encuentros de distintas empresas, una especie de tormenta de ideas o "brain storming". "Nosotros ayudamos a cotejar las ideas con el mercado". Y es que, de lo que se trata, explica, es de que "la creatividad pase a ser innovación". En este punto, subraya la importancia de la labora comercial y marketing. "No podemos pretender vender un producto simplemente desde una plataforma. Hay que estar muy activo en la labora comercial".



Por la izquierda, Martí Lloveras, Marcel Prunera, Teresa Guix y Jordi Martí, ayer, en Cecot.

la competitividad de la empresa catalana. Quiso acabar con la idea precon-

cebida que en Catalunya no se coopera a nivel empresarial. En este sentido, recordó que las mil compañías que están integrada en los veintidos clústers implantados en esta comunidad generan una facturación agregada de

# "Busco socios en los que confiar plenamente"

Maria Teresa Guix, experta en emprendimiento, dirige la consultora que coordina el proyecto de Cecot

Josep Lluís Alonso

Co-emprèn es una nueva consultora terrassense que se ha especializado en fomentar proyectos de cooperación entre empresas, un campo en el que no abundan muchas firmas. Su fundadora es la terrassense Maria Teresa Guix (43 años), licenciada en Ciencias Empresariales y experta en emprendimiento, que ha acumulado una gran experiencia en la Cecot y en CP'AC, compañía especializada en el fomento del autoempleo y creación de empresas.

En su última etapa en la Cecot, donde ha trabajado casi trece años, estuvo al frente del área de emprendimiento. Este departamento se formó en 2011, dando lugar a la creación de proyectos de ámbito catalán como Re-empresa y Reinicia't y a la participación en el proyecto Genera. Esta experiencia le dio la oportunidad de descubrir el potencial de la cooperación en los negocios.

Se trata de un terreno poco explorado en nuestro país y todavía menos explotado. Por eso, Guix ha apostado por este vía porque "estamos en una época de necesidad, y esto facilita los cambios", explica. Y es que, conscien-



Maria Teresa Guix es licenciada en Ciencias Empresariales. CRISTÓBAL CASTRO

te de que la cooperación es una asignatura pendiente en el sector empresarial de nuestro país, piensa que es un buen momento "para que la gente rompa barrera" impelida por la necesidad de encontrar nuevos recursos en una coyuntura de tanta escasez, especialmente de financiación. "Mi experiencia me ha permitido ver en la cooperación una oportunidad. Tenemos que aprender a trabajar colaborativamente". ¿Con qué objetivo? Responde que las posibilidades son mu-

chas: por ejemplo, agrupar varias empresas en proyectos para comprar productos o servicios; o para vender; o, sencillamente, para redimensionarse. Apunta, en este sentido, que varias pequeñas empresas pueden materializar un proyecto de internacionalización conjunto -incluso siendo competidoras en el mercado local-, porque por si solas no podrían hacerlo, ya sea por costes o por factores de conocimiento o técnicos. O, simplemente, "varias empresas que se complemen-

tan pueden construir alguna cosa que por si solas no podrían".

Razona que los proyectos pueden abordarse a partir de una empresa o de cuatro a la vez, ejemplariza. Las posibilidades son múltiples y diversas. "Luego, si se materializa un proyecto se concretan los roles de cada compañía, la forma jurídica -una unión temporal de empresas u otras-, etcétera", explica.

## FACILITADORA DE IDEAS

El papel de esta consultora es, según su fundadora, "facilitar la creación de nuevas ideas y proyectos empresariales usando la cooperación como herramienta". El planteamiento de Co-emprèn es abordar tres ejes de actuación: la cooperación; el emprendimiento y los parados. Sobre éstos últimos, subraya que entre ellos hay personas muy válidas que pueden emprender su propio proyecto de negocio.

Co-emprèn también puede ayudar a las empresas a presentarse en concursos internacionales, un ámbito complejo, pero al alcance. Resalta que la cooperación y el emprendimiento son herramientas y/o vías muy útiles para adaptarse a la realidad del mer-

cado. "Cuesta asumir a veces que el mercado no pide lo que uno cree. Por eso hace falta estar preparado para adaptar tu plan de negocio a lo que piden los clientes. Para esto tenemos que escucharlo mucho". Pone, como ejemplo, el caso de Google en Silicon Valley, una empresa que tuvo ocasión de visitar estando en la Cecot.

"Google tiene 30 mil personas trabajando. Es como una ciudad por si sola. Pero se organiza en pequeños grupos, de un máximo de diez personas, que idean continuamente nuevas aplicaciones o servicio, que lanzan al mercado en fase beta, sin tiempo para testearlas, viendo la reacción del público. En función de la respuesta, las modifica para mejorarlas o las retira. También del fracaso aprende. Pero escucha siempre al mercado".

Maria Teresa Guix cuenta con varios "partners" para desarrollar su labor. Una de ellas es Eulàlia Balaña, una gran experta en creación de empresas. Otro es Sant Rius, especialista en el campo de la creatividad. Cuenta también con la colaboración de Altrium, una de las máximas expertas de Catalunya en cooperación. Guix concluye que "busco partners en los que pueda confiar al 100%"



“Queremos que las empresas inicien procesos de cooperación con herramientas para evitar el fracaso”

**TERESA GUIX**  
Directora de Co-emprèn

“Que los *partners* se ayuden y se tengan en consideración mutuamente es la base futura del éxito”

**JORDI MARTÍ**  
Director de Altrium

“Cooperar también sirve para acceder a recursos como la financiación, que ahora son difíciles de obtener por la crisis económica

**MARCEL PRUNERA**  
Director de Future Companies



45 mil millones de euros, lo que supone el treinta por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) catalán. Se trata de un “porcentaje” de empresas, por tanto, muy sensible, a la cooperación. “El estigma que apunta a que en Catalunya no sabemos cooperar, hace siglos que está superado. El problema es que no lo explicamos lo suficiente”, aseguró Joan Martí. Reconoció, en otro momento de su intervención, que en Catalunya faltan herramientas para fomentar estos procesos. “No tenemos, por ejemplo, manuales que ofrezcan a la empresa un acompañamiento”. Por eso, cuando Cecot presentó “estrategiaCo” a Acc16, esta iniciativa fue recibida muy bien por este organismo.

Por su parte, Jordi Martí, director de Altrium, consultora especializada en

colaboración, cooperación y estrategia empresarial, desveló algunas de las claves para que la cooperación empresarial tenga éxito. Una palabra fundamental en estos procesos es la “confianza”, que se debe transformar en una “relación estrecha” entre los socios. “Ayudarse y tenerse en consideración mutuamente es la base para la obtención de unos resultados excelentes”. Esto significa, entre otras cuestiones, compartir estrategias a largo plazo, que cada uno de los “partners” vele tanto por su beneficio como el del otro, así como el de las organizaciones, y que los conflictos se resuelvan de forma transparente. “Cada socio debe sentir que al otro le interesan y quiere ayudarle a conseguir sus objetivos”, resumió Jordi Martí. Detrás de todo ello hay otra palabra clave. En

EEUU, se impulsó un estudio entre 64 grupos de investigadores policiales después del 11-S y el resultado fue sorprendente. El éxito del grupo como tal no se sostenía en cuestiones como el liderazgo, la estrategia o el número de integrantes, sino en la “actitud”, esa segunda palabra clave que se “transforma en comportamientos y tiene un impacto en muchos ámbitos”.

#### INVERTIR TIEMPO

Según Jordi Martí, muchas cooperaciones entre grandes empresas, que inicialmente contenían todos los ingredientes para ser exitosas, acaban fracasando por “no invertir tiempo en la relación, y si no hacemos esto, el día a día se nos acaba comiendo”. Los problemas están, por tanto, asegurados si el “objetivo es sólo buscar el propio

beneficio”. Esta consultora ha detectado que muchos actos de “networking” no llegan a convertirse en cooperación o que ésta acaba beneficiando sólo a uno de los socios. “No lo hacemos bien”, sentenció. Por ello, exhortó a las pymes a “acelerar el proceso de realizar contactos para empezar a colaborar”. Y sobre todo, antes de empezar, definir bien su “encaje estratégico”, ya que muchas “empresas no lo tienen bien claro y se pueden encontrar con socios totalmente equivocados”.

Marcel Prunera, director de Future Companies, empresa especializada en crecimiento empresarial, explicó que en internet el modelo de cooperación se está “imponiendo” e hizo hincapié en las nuevas tecnologías, que están facilitando estos procesos. “Es fácil en-

contrar modelos cooperativos en cualquier sector gracias a las nuevas tecnologías”. Además de ser una fórmula para competir mejor, Prunera aseguró que la cooperación sirve para “acceder a recursos que actualmente, y debido a la crisis, nos cuesta obtener, como puede ser la financiación”. El límite para cooperar está en la “necesidad de nuestros proyectos” aunque, de hecho, hay ejemplos que dejan claro que no hay fronteras en esta materia. “Hay grandes compañías, que son competidoras directas, que comparten “merchandising” e incluso ceden capacidad productivas”. Por último, Martí Lloveras expuso el caso de Optima Renovables, una moderna asociación de empresas industriales y de servicios tecnológicos para el sector de las energías limpias.